

2025 년 3 분기 실적발표 Script

2025.10.30

IR 담당 :

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2025년 3분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다.

먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO/ 이창실 부사장, 재무그룹/ 장승권 전무, 금융/ 이상현 상무, 기획관리/
정재욱 상무, 자동차전지기획관리/ 안민규 상무, 소형전지기획관리/ 노인학 상무,
ESS전지기획관리/ 김민수 담당, 경영전략/ 이연희 담당입니다.

경영 실적 및 전략에 대한 발표는 동시통역으로, 질의응답은 순차통역으로 진행할
예정이며, 발표자료는 회사 홈페이지에서 다운로드 받으실 수 있습니다.

이번 컨퍼런스 콜에서는 2025년 3분기 실적 설명에 이어, CFO가 주요
사업성과와 수요환경 변화, 그리고 이에 대한 저희의 사업 추진 전략에 대해
말씀드린 뒤, 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

본 실적발표에 포함된 향후 전망은 미래 사업환경의 변화 및 전략 수정에 따라
달라질 수 있으므로 유의하시기 바랍니다.

3분기 경영 실적에 대해 말씀드리겠습니다. 먼저 전사 매출은 9월 말 종료된 미국 전기차 구매 보조금 영향 등으로 EV향 파워치 사업의 매출은 감소하였으나, 미시간 신규 Site Ramp-up에 따른 ESS사업의 큰 폭의 매출 성장과 소형 사업의 견조한 매출이 이를 상쇄하며 전분기 대비 +2.4% 증가한 5.7조 원을 기록하였습니다. 사업부 별로 살펴보면, 자동차 전지 사업은 보조금 종료 이후의 EV 판매량 감소에 대비한 전략거래선의 물량 조정과 유럽 신규 중저가 Chemistry의 양산 준비로 인한 일시적 영향으로, 전분기 대비 출하량이 감소하였습니다.

반면, 소형 전지 사업은 견조했던 주요 고객의 EV 신규모델 수요에 적극 대응하여 원통형은 3개 분기 연속 출하량 성장을 이어갔고 IT향 파워치 역시 프리미엄 신제품향 판매 확대에 힘입어 큰 폭의 출하 증가가 있었습니다.

ESS 전지 사업은 지난 분기부터 가동을 시작한 현지 Capa를 기반으로 미국 전력망 수요에 대응하여 매출이 전분기 대비 50%가까이 성장했습니다.

손익의 경우, ESS와 소형 제품 출하량 증가와 전사 차원의 고강도 비용 절감 노력을 통한 단위당 원가 개선 효과에 더해, 고객으로부터 일회성 물량 보상금도 일부 반영되며, 북미 생산 보조금 감소에도 이를 제외한 영업이익은 전분기 대비 상당 폭 개선된 2,358억 원을 기록하였습니다.

이번 분기 북미 생산 보조금은 3,655억 원을 기록하였으며, 이를 포함한 3분기 전사 영업이익은 전분기 대비 +22.2% 증가한 6,013억 원을, 영업이익률은

전분기 대비 +1.7%p 개선된 10.5%를 기록하였습니다.

주요 영업 외 항목으로는 분기말 달러 대비 원화 약세 영향으로 발생한 외화
차입금 등에 대한 환산손실분은 대부분 선물환, 파생상품으로 헷징 되었으나,
순이자비용이 반영되며 ▲486억 원의 영업외손실을 기록했습니다.

법인세차감전 순이익은 5,528억 원, 당기순이익은 5,361억 원이었습니다.

2. 재무 현황

다음은 재무 현황입니다.

3분기 말 자산 규모는 북미 잔여 Site의 건설 등 유형자산의 취득으로 전분기 말
대비 약 4조 원 증가한 67조 원이었으며, 부채는 해외사업장 현지 차입 등에 따라
전분기 대비 약 2.6조 원 증가한 37.3조 원을, 자본은 해외사업장의 환산외환차
등으로 약 1.4조 원 증가한 29.7조 원을 각각 기록하였습니다. 부채비율은
125%, 차입금 비율은 76%, 순차입금 비율은 59%를 보였습니다.

3. 현금흐름 및 투자실적

이번 분기 중 창출된 EBITDA는 약 1.5조원이며, EBITDA Margin은 전분기 대비
+1.9%p 개선된 27%를 기록했습니다. 분기 중 현금흐름은, EBITDA에 더해 차입
등 재무활동으로 약 2.3조 원의 현금 유입이 있었으나, 북미 잔여 Capa 준비를

위한 필수적인 Capex를 집행하며, 약 2.5조 원의 투자 지출로 3분기말 현금은 전분기 말 보다 약 1,170억 원 감소한 5.3조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마치고, 이어서 CFO가 주요 사업성과와 사업부 별 산업 변화 Trend 및 회사의 대응 전략에 대해 말씀드리도록 하겠습니다.

['25년 3분기 성과 / 사업환경 및 전략]

CFO:

안녕하십니까? CFO 이창실입니다. 먼저 이번 분기 사업 성과에 대해 말씀드리겠습니다.

1. 3분기 주요 사업성과

저희 LG에너지솔루션은, 급변하는 산업의 흐름 속에서도 각 지역 별 안정적인 현지 생산 역량과 제품 경쟁력을 바탕으로, 전 사업에 걸쳐 다수의 새로운 수주를 체결하며, 사업변동성을 최소화하고 미래 성장 동력을 강화할 수 있는 다각도의 노력을 해 나가고 있습니다.

특히 견조한 수요 성장이 예상되는 ESS 사업에서는, 미국 고객들의 탈중국 니즈에 대응할 수 있는 현지 LFP 제품 생산 Capa를 기반으로 수주 파이프라인을

빠르게 확대해 가고 있습니다.

특히 이번 분기에는 미국 주택용 ESS 기업과 6년간 총 13GWh 규모의 공급계약을 체결하였고, 그 외 전력망 ESS 고객들과 대규모 프로젝트 계약을 맺으며, ESS 사업 수주잔고는 지난 분기의 두 배를 넘어선 120GWh에 달하고 있습니다.

EV 사업에서도 미국과 유럽 프리미엄 차량에 탑재될 100GWh 이상의 46시리즈 수주 계약을 체결하였고, 이번 공급계약을 포함하여 올 한 해에만 여러 글로벌 OEM들과 160GWh 이상의 원통형 신제품 수주를 새롭게 확보했습니다. 앞으로도 꾸준히 제품 및 시스템과 소프트웨어 레벨에서의 스펙을 향상하여 성장 시장에서의 제품과 수주 경쟁력을 입증시켜서 후발 주자와의 격차를 더욱 벌려 나가겠습니다.

현재 오퍼레이션 측면에서는 캐나다에 소재한 스텔란티스 합작사에서 본격적인 셀 양산을 위한 준비를 마쳤고, 북미 시장 대응 역량을 추가로 확보했습니다. 전방 시장의 수요가 당초 예상보다 빠르게 변하는 만큼 해당 사이트에서 당분간 ESS 제품을 생산하는 방향에 대해서도 논의를 진행 중이며, 빠른 시일 내에 협의를 완료해서 성장하는 ESS 수요 대응을 가속화하고 북미 케파의 가동률을 Maximize 하고자 합니다.

기술 측면에서는 카이스트 연구팀과 함께 리튬 메탈 전지의 충전 속도를

획기적으로 개선할 수 있는 기술을 세계 최초로 개발했습니다.

이는 새로운 전해액을 기반으로 높은 에너지 밀도를 유지하면서도 충전 속도를 12분까지 단축시킬 수 있는 기술로 차세대 전지 상용화를 보다 앞당길 수 있을 것으로 기대합니다.

한편, 공급망 측면에서는 미국에서 생산되는 탄산리튬을 최대 4만 톤까지 확보하며 LFP 셀의 원재료를 현지에서 경쟁력 있는 가격에 안정적으로 소싱할 수 있는 역량을 강화하였습니다.

이어서 최근 수요 환경을 좀 짚어보고 저희의 실행 전략에 대해서 말씀을 드리겠습니다. 먼저 전기차 시장 수요는 지역별로 서로 다른 양상을 보일 것으로 전망합니다. 미국의 경우는 전기차 구매 보조금이 소멸되면서 일부 OEM들이 자체적인 소비 촉진 프로모션에 나서고 있기는 하지만 전반적으로 순수 전기차에 대한 소비자의 구매 감소는 불가피할 것으로 예상합니다.

이에 더해 차량 연비 규제에 대한 벌금 부과에 대한 재검토 등 트럼프 정부의 친환경 정책 완화 기조에 따라 주요 고객들이 기존에 계획했던 정동화의 속도를 늦추고 대신 내연기관차와 하이브리드 차량의 판매를 단기적으로 확대하고 있어 2030년의 북미 지역 전기차 침투율은 작년 하반기에 예상했던 40%보다 낮아진 20% 중반 수준이 될 것으로 봅니다.

반면 유럽의 경우에는 탄소 배출 규제 유지와 영국, 독일 등 주요국의 EV 신차

구매 보조금 재개와 같은 정책적 지원에 따라 상대적으로 안정적인 전기차 판매가 이어지고 있습니다.

최근 30%를 넘어선 유럽의 전기차 침투율은 중저가 EV 모델을 중심으로 증가 추세에 있는 만큼 앞으로도 가격 경쟁력을 앞세운 중국 OEM들의 적극적인 시장 진입 시도 또한 지속될 것으로 예상합니다.

한편 ESS 수요는 기존 예상보다 더 큰 폭의 성장세를 보일 것으로 예상합니다. 이미 전 세계 데이터 센터의 40~50%를 보유한 미국의 경우 세계적인 빅테크 기업들이 집중되어 있는 만큼 이들 기업의 데이터센터 투자 확대에 따라 전력망용 ESS 수요의 구조적인 성장이 기대되며, 이에 더해 당초 우려와는 달리 청정 에너지 투자 세액 공제가 유지됨에 따라 정책 불확실성도 해소되어 2024년부터 2028년까지의 연평균 성장률은 20%를 웃돌 것으로 전망합니다.

유럽 역시 신재생 에너지의 발전 비중이 높아지고 있는 가운데 러시아, 우크라이나 전쟁 이후 가스 가격의 변동성이 확대되고 스페인 대정전 등 역내 안정적인 에너지원 확보와 ESS 증대의 필요성이 대두되고 있어 탈중국 기조에 대응 가능한 자사 ESS 사업의 기회가 더욱 커지고 있는 상황입니다.

이러한 환경에서 예상보다 가파른 2차 전지 산업 트렌드 변화에 밀접하게 대응하고 고객 니즈를 충족할 수 있는 최적의 제품 및 솔루션을 제공하는 것이 장기적인 성장을 위해 그 어느 때보다도 중요하다고 생각합니다.

이에 대한 엔솔의 추진 전략을 말씀드리면 먼저 EV 제품은 OEM들의 니즈가 세분화되고 있는 만큼 차량 세그먼트별 솔루션을 지원할 계획입니다.

고출력과 급속 충전이 중요한 퍼포먼스 세그먼트에서는 하이니켈 NCMA 파우치와 함께 니켈 함량을 94% 이상으로 높인 46시리즈 원통형 제품을, 스탠다드 향으로는 고전압 설계로 니켈 함량을 높이지 않고도 에너지 밀도와 원가 효율성을 동시에 갖춘 고전압 미드니켈 NCM 제품을 생산하고 장기적으로는 소재의 배합과 셀 디자인 개선을 통해서 급속 충전 성능도 보강하여 제공할 계획입니다.

가격 경쟁력이 매우 중요한 어포더블 세그먼트에서는 올해 말부터 양산을 시작하는 LFP 파우치 제품에 향후 금식 전극을 적용하여 포스트 리더십을 확보해 나갈 예정입니다.

중저가 EV 모델향 신규 솔루션으로 각형 폼팩터 기반 LMR 제품 또한 2028년 양산을 목표로 개발 중에 있어 NCM, LFP, LMR과 같이 다변화된 케미스트리와 함께 파우치 원통형 각형까지 전 폼 팩터를 공급할 수 있는 유일한 업체로 성장해 나갈 것입니다.

ESS는 롱 파우치 폼팩터를 기반으로 소재 믹스 개선을 통한 고밀도 셀을 구현하고, 팩 레벨에서 스택킹 디자인을 적용한 고집적화 기술을 통해 에너지 용량을 개선시켜서 단위당 코스트를 낮춘 신제품을 개발 중에 있습니다.

아울러 27년까지 대용량 제품 스펙과 원가 경쟁력을 갖춘 각종 기반 LFP ESS 제품을 준비해서 고객 니즈에 대응해 나가고자 합니다.

시스템 측면에서는 자회사인 베타를 통한 SI 강점에 더해 전체 ESS 운영의 효율성을 제고할 수 있는 고도화된 오퍼레이션의 메인テナンス 역량까지 확보해서 단순한 ESS 시스템 공급을 넘어 전력 수요를 예측하고 전력 거래 솔루션까지 제시할 수 있는 토탈 솔루션 프로바이더로서의 리딩 포지션을 공고히 하고자 합니다.

이러한 제품 전략이 유효할 수 있도록 오퍼레이션 전략도 병행하여 신속하게 전개해 나갈 계획입니다. 우선은 수요 변화에 맞추어 SOP를 1년 앞당긴 미시간 법인 외에도 북미 JV 사이트들의 운영 계획을 면밀히 점검해서 ESS로의 라인 전환을 적극 진행함으로써 공급 가능한 ESS 물량을 최대화하고자 합니다.

이를 통해서 보유한 Capa 가동 효율을 높이는 동시에 안정적인 공급 역량을 기반으로 장기 프로젝트 수주와 고객 바인딩도 강화하여 ESS 사업의 성장 Potential을 Fully 확보해 나가겠습니다.

또한 자산 효율화 측면에서는 수요 대응에 필수적인 투자를 중심으로 Capex 지출은 최소화하는 동시에 타이트한 재고 자산 운용과 비핵심 자산의 조정을 통해서 보유 자산의 효율성을 더욱 높여 나갈 계획입니다.

마지막으로 업무와 제조 영역 전반에 AI와 Digital Transformation 적용을 가속화하여 제품의 개발에서부터 생산까지 리더 타임을 획기적으로 단축하고 전사 인력 운영 계획을 포함한 내부 업무 프로세스 또한 효율화함으로써 코스트 구조도 더욱 개선해 나가겠습니다.

4. Closing

투자자 애널리스트 그리고 주주 여러분 올 한 해 예측이 무색할 만큼 급변하는 시장 환경 속에서도 저희 에너지 솔루션은 그간 축적해 왔던 제품과 기술 오퍼레이션 경쟁력과 또한 사업 체질을 개선하기 위한 각고의 노력을 통해서 3분기 연속 수익성 개선이라는 의미 있는 성과를 이루어 냈습니다.

여전히 다양한 대외 변수들과 넘어야 할 난제들이 있지만 눈앞의 어려움에 주저하기보다는 미리 먼저 고민하고 일찍 와서 준비해서 미래에 더 크게 돌아갈 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

감사합니다.

5. Q&A

네 이것으로 발표를 마치고 QnA 시간을 갖겠습니다.

보다 많은 분께 기회를 드릴 수 있도록 질문은 한 분당 2개로 제한하도록 하겠습니다.

Operator:

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 HSBC 증권의 조우형님입니다.

HSBC 조우형 :

네 안녕하세요 HSBC 조우형입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

우선 어려운 환경에서 좋은 실적 축하드립니다. 저는 가이드نس 그리고 ESS 관련 총 두 가지 질문드리겠습니다. 먼저 4분기 및 2026년 실적 가이드نس 혹은 전반적인 성장 전망 부탁드립니다.

두 번째 ESS는 최근 AI 인프라 투자 부분 그리고 지정학적 공급 리스크 공급망 리스크로 인해서 북미 ESS 시장이 저희 한국 배터리 업체들에게는 EV캐즘을 볼 수 있는 대안으로 부상하고 있습니다.

국내외 경쟁사들이 지금 공격적으로 북미 ESS 차별화된 경쟁력 확보 전략 그리고 수주 현황 공유해 주시면 감사하겠습니다. 감사합니다.

CFO :

예 CFO 이창실입니다. 예리한 질문 감사드립니다.

먼저 첫 번째 질문하신 4분기 전망과 26년 전체 개괄적 성장에 대해서는 제가 좀 말씀을 드리고 또 두 번째 질문하신 ESS에 대해서는 ESS 기획 담당이 좀 말씀을 드리도록 하겠습니다.

먼저 4분기에 대해서 말씀을 드리면 9월 말 이후에 미국 전기차 구매 보조금 지급이 종료되면서 이 영향이 본격화되고 있고 이에 따라서 4분기 EV향 배터리 물량 감소는 불가피할 것으로 예상합니다만 앞서 말씀드렸던 것처럼 상대적으로 ESS 수요는 굉장히 견조하기 때문에 저희가 북미 특히 미시간을 시작으로 해서 Capa 확대를 적극적으로 진행해서 이를 실기하지 않고 대응할 수 있도록 준비 중에 있고요.

주요 원통형 EV 고객들의 신차 판매가 좀 어느 정도 계획대로 가는 것 같습니다. 그래서 이에 따라서 소형 배터리 물량에 대한 성장도 더해지고 있어서 4분기에 매출 성장세는 이어갈 수 있을 것으로 보고 있습니다.

다만 손익 관점에서는 북미 EV향 고수익 제품의 출하가 다소 줄어서 믹스 영향이 좀 생길 것 같고 최근에 미국 조지아 구금 사태와 같은 일이 있으면서 저희가 전체 오퍼레이션에 좀 차질을 4분기에는 빚고 있습니다. 일시적이긴 하겠지만 이런 영향들로 인해서 4분기에 좀 이익 감소는 불가피할 것으로 보고 있습니다.

그리고 26년 연간 전망 관련해서는 내부적으로 내년도 사업 계획을 현재 저희가 편성하고 있는 단계라서 아직 구체적인 말씀을 드리기는 어렵겠습니다만 대략적으로는 북미는 저희 시장 상황과 친환경 정책 변화가 있기 때문에 이에

다른 고객사들의 전략 조정이 있고 전기차 수요 성장세 둔화는 일부 있을 것으로 예상하고 있습니다.

그래서 저희가 계속 강조드리지만 이런 기회를 북미 현지 생산 역량을 Fully 활용해서 가파른 성장이 기대되는 ESS 수요에 분리 대응해 나가고자 하는 것을 제일 중요한 방점으로 지금 삼고 있고 유럽의 경우에는 기수주한 Affordable 제품인 전기차용 LFP와 High-Voltage. Mid.-Nickel과 같은 그런 물량들, 그리고 유럽 또한 ESS향 물량을 차질 없이 공급해서 올해 대비 의미 있는 매출 성장을 반드시 이루어내도록 하겠습니다. 이상입니다.

ESS 경영기획담당 :

네 이어서 두 번째 질문 주신 국내외 경쟁사들의 북미 ESS 시장 진입에 따른 당사 주요 경쟁력 확보 전략에 대해서 답변 드리겠습니다.

답변자는 ESS 기획 관리 담당 김민수입니다. 우선 북미 전력망 ESS 시장은 내년에도 내년에 올해 대비 40에서 50%가량 성장할 것으로 판단하고 있습니다. 중국 업체와의 수주 경쟁 완화되겠으나 현지 진출 니즈가 있는 반차이나 업체 간 경쟁은 점진적으로 늘어날 수 있을 것으로 보고 있습니다.

다만 저희 에너지 솔루션은 선제적인 ESS Capa 구축을 통해서 현재 현지에서 LFP 제품을 생산하고 있는 유일한 업체로서 글로벌 유틸리티 업체들을 중심으로 대규모 프로젝트 계약을 체결하여 이미 약 120GWh에 육박하는 수주 잔고를 확보하고 있습니다. 현재 주요 글로벌 탑티어 고객들과 신규 협업 논의를 활발히 진행 중이고 기존 고객들과도 추가적인 계약 및 물량 증대 협의도 진행 중에 있어 앞으로도 유의미한 수주 증가세가 있을 것으로 기대됩니다.

또한 이러한 수주를 이어가는 데에는 당사의 Opearation and Maintenance 영역과 SI 솔루션 제공 능력은 물론 그간의 북미내 프로젝트를 수행해 온 Track Record가 상당히 높은 기여를 하고 있습니다.

여기에 고용량 셀과 고집적 컨테이너 시스템 출시, 증가하는 장주기 특성에 적합한 다양한 라인업 구축 등으로 국민의 ESS 수주 모멘텀을 앞으로도 활발히 이어나갈 계획입니다. 이상입니다.

IR담당 :

다음 분 질문받겠습니다.

Operator :

다음으로 질문해 주실 분은 다올 투자증권의 유지웅 님입니다.

다올투자증권 유지웅 :

네 안녕하세요 저 다올 투자증권의 유지웅 연구원입니다.

질문 기회 주셔서 감사드립니다. 이제 두 가지 질문드릴 거고요.

먼저 전기차 수요에 대해서 질문 드리겠습니다. 4분기에 대한 컬러는 앞서서 말씀을 주셨는데요. 중장기적으로 보면 이제 북미 전기차 수요 흐름은 앞으로 어떻게 전망하고 계신지 궁금하고요. 특히 정확한 예측은 어려울 수 있겠지만 유의미한 회복 시점은 또 언제로 보고 계시는지 말씀 부탁드립니다.

그리고 최근에 저희 회사에 이제 조지아 공장 출장 인력들 비자 이슈들이 있었고요.

그리고 오늘도 얼티엄셀즈 공장 일시적으로 가동 중단에 대한 내용이 언론에 공개가 됐습니다. 저희 회사가 실적 자체는 개선이 되고 있지만 여전히 대외 변수가 아직 많아서 고정비 부담이 큰 상황으로 저희는 판단을 하고 있는데요. 현재 기준으로 저희 회사 북미 지역 중심으로 생산 능력 운영 계획에 대한 변화가 있다면 공유 부탁드립니다. 감사합니다.

자동차 기획관리담당 :

예 첫 번째 질문에 답변드리겠습니다. 자동차 전지 기획관리 담당입니다.

최근 전기차 구매 보조금 제도가 일몰된 이후에도 완성차 업체들이 자체 할인이랑 무이자 혜택 제공 등 다양한 차량 판매 촉진 프로모션을 진행하고 있긴 합니다.

그렇지만 북미 지역 내 전반적인 전기차 수요 전환 기조는 당분간 이어질 것으로 보입니다. 내부적으로 고객과 소통하면서 사업 계획을 아직 수립 중에 있는데 일부 시장 기관의 전망치와 최근 주요 북미 고객사들의 실적 발표에서 배터리 탑재량이 적은 HEV, PHEV 쪽 판매에 집중한다는 코멘트를 한 점 등을 종합해 볼 때 북미 EV 배터리 시장은 전년 대비 역성장을 염두에 두고 있습니다.

당사도 이러한 영향을 받을 수밖에 없겠지만 내년 가동이 시작되는 혼다와 현대차 JV등에서 신차 물량 공급이 예정되어 있는 만큼 안정적인 신규 프로젝트 양산으로 수요 상황을 극복해 나갈 계획입니다.

한편 근본적인 수요 회복은 상품성이 확보된 경쟁력이 있는 가격대의 중저가 EV 라인업이 27년에 어느 정도 예정되어 있어 그 이후로부터 점진적으로 개선될 것으로 보고 있습니다. 중장기 관점에서는 자율주행이 상용화가 중요한

모멘텀으로 작용할 것으로 전망을 하고 있습니다. 이상입니다.

CFO :

예 CFO 이창실입니다. 두 번째 주신 질문에 대해서 제가 좀 답변을 드리겠습니다. 수요 시장 환경의 변화나 대외 변수 등에 따른 Capa 운영 계획에 대한 질문으로 이해하고 있고요.

먼저 최근 미국 출장자 비자 이슈와 관련한 사항을 말씀드리면 한국과 미국 양국 정부 간 협의하에 ESTA와 B1 비자로 수행 가능한 업무 범위가 더욱 명확해졌고 설비 셋업 등과 관련한 비자의 확대 방안 또한 논의 중에 있는 상황입니다.

비록 갑작스러운 사태로 인해서 단기적인 사업 영향은 있었지만 최근 필수 인력을 중심으로 미국 출장을 재개했고 현재 해당 사이트를 비롯한 미국 전 법인의 오퍼레이션을 안정화해 나가고 있는 만큼 내년 이후의 생산 셋업과 운영에는 영향이 없을 것으로 전망합니다. 한편 Capa 운영과 관련해서는 이미 설명드렸던 것처럼 신증설은 최대한 지연하는 한편 기존 케파 활용을 극대화하고 사이트 운영을 최적화해서 능동적으로 대응해 나가고자 합니다.

이미 저희 엔솔은 충분한 글로벌 Capa를 확보하고 있기 때문에 기존 Capa 내 Application과 Chemistry 간의 Flexible한 라인 전환을 통해서 소요에 기민하게 대응하고자 하고 신규 Capa의 경우에는 시장과 고객 상황을 더욱 면밀히 점검해서 SOP 시점을 조정하고 유틸 라인과 고정비 부담을 최소화하면서 가동을 향상에 집중하고자 합니다.

특히 강조드렸던 것처럼 북미 미시간 ESS Capa의 Ramp-Up을 조기에 안정화하고 당초 연내 SOP 예정이었던 신규 JV들의 경우에도 가동 속도를

조절하고 일시적으로 가용 가능한 라인들은 Fully ESS를 메인으로 양산하는 방향에 집중할 계획입니다. 유럽은 연내에 폴란드에서 첫 EV형 LFP 배터리를 계획대로 양산 시작할 계획이며 일부 라인의 ESS 전환도 계획하고 있습니다.

그리고 참고로 질문 주신 것 중에 금요일 새벽에 GM에서 현지 언론에 인력 Lay-Off 계획과 공장에 대한 가동 조정 계획을 Release한 바 있습니다만 이 내용은 최근 북미 EV 수요 둔화에 따른 공장 효율화 계획의 일환으로 GM이 소속 얼티움 세일즈 직원에 대해서 유급 휴직을 검토한 내용을 사전에 정부 기관에 제출한 것으로 알고 있고 지금 저희 얼티움JV 공장들에 대한 구체적인 생산과 운영 계획은 양사 간 논의 중에 있습니다. 그리고 또 이 내용은 JV 이사회를 거쳐서 최종 확정을 해야 되기 때문에 결과는 추후에 말씀을 드리도록 하겠습니다. 이상입니다.

IR담당 :

다음 분 질문받겠습니다.

Operator :

다음으로 질문해 주실 분은 Citi 증권의 Oscar Yee 님입니다.

Citi 증권 Oscar (국문 통역):

네 질문의 기회를 주셔서 감사드립니다. 제가 여쭙보고 싶은 첫 번째 질문은요.

최근 중국 정부 당국 차원에서 이제 여러 가지 배터리 소재라든지 배터리 관련된

여러 가지 Material 관련되서의 수출 통제와 관련된 조치들이 혹은 정책들이 지금 도입이 되고 있는데 이런 부분들이 이제 회사의 사업에는 잠정적으로 어떤 영향이 있을 수 있다고 보시는지 좀 궁금합니다.

그리고 두 번째 질문은 지금 이미 말씀을 하셨었던 것 중 하나는 46 시리즈의 배터리와 관련되서는 앞으로 이제 굉장히 많은 증가를 기대하고 있다고 말씀을 하셨었는데요. 그러면 실질적으로 저희가 오창 공장에 있어서의 SOP 시점이라든지 아니면 전체적인 어떤 가동의 램프 시점을 어느 정도 혹은 어느 때로 봐야 되는지 궁금하고요. 그리고 아리조나 Capa와 관련되서의 일정도 좀 공유를 해 주셨으면 좋겠습니다. 뿐만 아니라 46 시리즈의 전체적인 제품 경쟁력이라고 하는 것들을 저희가 경쟁사들과 비교해서 본다면 어떤 부분들이 당사 제품에 있어서는 더 경쟁력을 보이고 있다고 보시는지 이런 부분들이 궁금합니다.

경영전략담당 :

안녕하십니까? 첫 번째 질문하신 정책 관련해서 말씀드리겠습니다.

경영 전략 담당 이연희입니다. 중국 수출 통제에 관련된 정책에 대해서는 금일 진행되고 있는 양국 정상회담 결과에 따라서 변동 가능성이 있어 보입니다.

다만 이제 만약에 2차 전지 관련 수출 중국의 수출 호재가 지속된다고 하더라도 당사의 경우는 미국향 수출에 대해서는 이미 IRA와 대중국 관세 정책 등을 고려해서 현지 배터리 생산 역량과 비중국 공급망을 선제적으로 구축해 왔습니다. 그렇기 때문에 본 규제가 당사의 미국 사업에 미치는 영향은 상당히 제한적이라고 말씀드릴 수 있습니다.

또한 미국 외 지역에 대해서는 중국 업체들도 저희뿐만 아니라 중국 업체들도

왕성하게 사업을 전개하는 것을 고려했을 때 통제 가능성이 상대적으로 낮다고 판단됩니다.

다만 완전히 배제할 수 없는 수출 허가증 발급이나 통관 지연과 같은 리스크를 고려했을 때 당사는 규제 시행 전에 제품 생산과 출하량을 극대화하고 있고 일부 소재에 대해서는 필요한 물량에 대해서는 사전 재고 확보를 통해서 생산과 공급에 대해서 차질 없이 준비해 나가고 있는 상황입니다. 이상입니다.

소형관리담당 :

네 두 번째 46 시리즈 관련해서 질문해 주셨는데요.

답변드리겠습니다. 답변자는 소형 기획관리 담당 노인학입니다.

현재 이제 오창은 4분기부터 이제 본격적인 양산을 시작할 계획이고요.

올해 이제 일부 매출을 좀 기대를 하고 있습니다. 그리고 이제 앞으로도

고객사들의 공급 유지에 맞춰서 순차적으로 양산 물량을 점차적으로 이제 확대해 나가고요. 26년 이후부터는 미국 에리조나에서 이제 안정적인 물량 대응이 되도록 철저히 준비 중에 있는 단계에 있습니다.

다음으로 이제 제품 경쟁력 측면에서 질문도 주셨는데요. 일단 몇 가지 관점에서 좀 말씀드릴 수 있을 것 같은데 일단 셀 관점에서는 저희 아까 CFO께서 말씀을 주셨지만 하이니켈 양극재 및 아울러서 이제 심웰딩 기술을 적용을 해서 에너지 밀도를 높이는 한편에 실리콘 음극을 또 적용을 해서 급속 충전 기능을 강화한 제품도 준비 중에 있습니다.

팩 관점에서는 저희가 이제 독자적으로 개발한 열 확산 방지 기술을 적용해서 기존 대비 에너지 밀도도 높이고 안전성도 높이면서 원가를 절감할 수 있는

제품도 개발 중에 있습니다.

마지막으로 생산성 관점에서는 설비 고속화를 통해서 양산 효율성을 향상하고 또한 원가 경쟁력도 개선할 것을 계획하고 있습니다. 앞으로 이제 미국 생산부는 현지 이제 밸류체인 구축을 통해서 안정적인 공급과 함께 IRA 크레딧 수취 또한 가능해서 코스트 경쟁력 역시 좀 확보가 가능할 것으로 이제 예상을 하고 있습니다. 이상입니다.

IR 담당 :

네 시간 관계상 마지막으로 질문 한개만 받겠습니다.

Operator :

마지막으로 질문해 주실 분은 하나증권의 김현수 님입니다.

하나증권 김현수 :

예 안녕하세요? 하나증권의 김현수입니다. 질문 기회 감사드립니다.

기술 관련해서 그러면 한 가지만 여쭙겠습니다. 지금 새로운 것들을 준비하고 계신데 폼팩터 측면에서는 각형 배터리 그리고 케미스트리 측면에서는 LMR 를 지금 새로 준비하고 계신데 지금 관련해서 현황하고요. 향후 계획과 그리고 현재 LG 에너지 솔루션의 경쟁력 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

경영전략담당 :

네 질문하신 신제품 개발 현황에 대해서 말씀드리겠습니다.

경영 전략 담당 이연희입니다. 현재 질문하신 각형에 대해서는 고객사들이 각형에 대한 폼팩터 변화 요구에 맞춰서 다수 전략 고객과 협력해서 제품 개발을 진행하고 있습니다.

현재 오창에 파일럿 라인을 설치해서 도메인 샘플을 대응하는 등 개발 완성도를 높여가고 있습니다. 케미스트리 측면에서는 LFP 각형의 경우에는 저가 안정성을 요구하는 성능 특성상 ESS 고객형으로 우선적으로 대응을 하고 LFP 대비 에너지 밀도가 높은 LMR케미스트리에 대해서는 고에너지 전기의 거리 요구 특성에 맞는 EV 시장의 고객의 요구에 맞춰서 개발하고 있습니다. 두 제품 모두 27년 말에서 28년에 고객이 원하는 시점에 양산할 수 있을 것으로 예상합니다.

그리고 이 두 가지 제품에 대해서 당사의 제품 경쟁력을 말씀드리겠습니다.

LFP 각형의 양산 기술은 범용화된 기술로 양산에 대한 기술 개발은 진행 중에 있습니다. 당사가 차별화할 수 있는 스택킹 기술 그리고 보호 로딩 정보 기술을 적용해서 경쟁사 대비 에너지 된 스펙을 차별화를 추진하고 있으며 LMR 같은 경우에는 고전압 구현이 필요합니다. 그래서 고전압 내구성이 확보된 전해질 반도체 등의 소재 원천 기술 IP를 확보를 하고 Gas 제어 공정 기술 등 저희가 공정성으로 차별화할 수 있는 기술도 개발하고 있습니다. 또한 LFP, LMR 모두 소싱 측면에서 중국 소재 의존도를 탈피하여 안정적인 공급망 소재를 확보하고자 합니다. 이상입니다.

IR담당 :

네 감사합니다. 이것으로 LG 에너지 솔루션의 2025년 3분기 실적 발표

컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.